EduGroupe
Accompagner pour réussir

Gestion et commercialisation d'une vitrine B2C Commerce Cloud

Référence : **SFCCM101**

Durée : **2 jours (18 heures) et 4 heures**

Certification : **Salesforce Certified B2C Commerce Developer**

Connaissances préalables

- 1-Avoir complété le trailmix suivant avant de venir en cours : https://trailhead.salesforce.com/fr/users/tacademy/trailmixes/managing-the-commerce-cloud-storefront-pre-work
- 2-Avoir des connaissances de base en langue anglaise car le support de cours est en langue anglaise

Profil des stagiaires

- 1-Commerçants, les marketeurs et les gestionnaires de contenu qui souhaitent en savoir plus sur l'utilisation de B2C Commerce Cloud Business Manager
- 2-Développeurs se préparant à la certification B2C Commerce Developer

Objectifs

- Organiser une vitrine à l'aide de catalogues, de catégories, de produits, de prix et d'affinements de recherche
- Améliorer les résultats des moteurs de recherche grâce aux bonnes pratiques de SEO
- Améliorer la recherche sur site à l'aide de l'index de recherche, de dictionnaires Einstein Search et de règles de tri
- Attirer et cibler des acheteurs en ligne à l'aide de groupes de clients, de qualificatifs, de campagnes et de promotions
- Créer des expériences d'acheteur à l'aide d'emplacements de contenu, du concepteur de pages et de recommandations Einstein
- Tirer parti des analyses et des rapports pour évaluer votre réussite
- Créer des tests A/B pour prendre des décisions sur les expériences de vitrine

Certification préparée

La formation CCM101 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified B2C Commerce Developer. La liste comple?te des pre?-requis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le guide d'examen

Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Formateur

- Consultant-Formateur expert Commerce Cloud

Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Contenu du cours

1. Revue de Salesforce B2C Commerce

- Revue des concepts clés

2. Premiers pas

- Introductions
- Un peu de ménage
- Présentation de B2C Commerce

3. Organisation de la vitrine

- Fonctionnement des catalogues
- Création de catégories
- Gestion des produits
- Gestion des prix et de l'inventaire
- Configuration des affinements de recherche

4. Recherche et tri

- Gestion de l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)
- Mise en œuvre des stratégies de searchandizing

5. Marketing en ligne

- Utilisation de qualificatifs (codes promo, codes source, groupes de clients)
- Création de promotions
- Création et gestion de campagnes
- Affinement des campagnes

6. Expérience des acheteurs

- Identification des bases de la gestion de contenu
- Création et gestion d'emplacements de contenu
- Création d'une page à l'aide du concepteur de page
- Identification des types de systèmes de recommandations Einstein et des stratégies associées

7. Analyse et optimisation

- Affichage des rapports de production
- Création d'un test A/B

8. Certification Salesforce Certified B2C Commerce Developer

- L’examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s’y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l’examen directement à l’issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être-fournie

Notre référent handicap se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d’aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.